

## **Desarrollo directivo y de equipos**

*Una empresa crece, cuando su gente crece.  
Una empresa evoluciona, cuando su gente evoluciona.  
Una empresa supera a sus competidores, cuando su gente es superior.*

*Dirigido a directivos y equipos de medianas y grandes empresas  
de cualquier área, sector y actividad*

# ¿Cómo ayuda Impulso a directivos y equipos?

## Mediante:

- **Coaching ejecutivo**
- **Equipos de alto rendimiento**
- **Desarrollo del talento**

## ¿Qué conseguimos?

### Para directivos (coaching ejecutivo):

- Conseguir un desempeño óptimo como líder o ejecutivo, que redunde en un impacto a todos los niveles de la empresa.
- Lograr cambios permanentes y duraderos en la actitud y los hábitos.
- Mejorar la productividad (mínimo del 10%).
- Conseguir cambios en la relación con los demás para alcanzar un escalón superior en la forma de ser, trabajar y liderar.
- Desarrollar capacidades personales para dejar de ejercer la jefatura y dominar los cuatro aspectos del liderazgo: con uno mismo, uno a uno, en el grupo y entre grupos.
- Identificar metas y objetivos con claridad.
- Cambios en los modelos de organización y gestión.
- En definitiva, a llevar a cabo aquellos planes que siempre existen, que están pendientes y que, por diversas razones, es difícil realizar sin ayuda.
- Que la empresa funcione como una maquina puesta a punto, sola sin la dependencia del directivo o empresario.

### Para equipos (equipos de alto rendimiento):

- Definir y alinear correctamente los objetivos individuales con los generales de la empresa.
- Lograr mayor compromiso y un cambio de cultura rápido y consistente.
- Mejorar la productividad y rendimiento personal y del equipo. Trabajar de forma proactiva, no reactiva.
- Desarrollo del liderazgo, definición de roles y responsabilidades individuales.
- Mejorar relaciones, clima y comunicación, resolución de conflictos latentes o manifiestos.
- Descongestionar equipos atascados.
- Enfoque en la consecución de resultados y la utilización de indicadores clave.
- Conseguir que las cosas se hagan como deben hacerse.

### Para desarrollo del talento:

- Conocer estilos de comportamiento y factores motivadores de las personas.
- Reorganización y gestión del desempeño.
- Retención del talento.
- Selección, promoción y reubicación.
- Mejorar la comunicación, relaciones e interacción.
- Complementariedad y equilibrio en el equipo.

## ¿Cómo lo hacemos?

Aplicando técnicas de coaching para desarrollar y consolidar habilidades que conduzcan a un impacto positivo en toda la organización.

Diseñando programas focalizados y personalizados en virtud de las circunstancias, necesidades y requerimientos particulares del cliente, de acuerdo a un sistema predeterminado y probado.

El proceso se inicia con la identificación de objetivos, realiza un análisis de la situación, elaboración de un plan y el seguimiento de la implantación y los resultados.

Enfocándonos exclusivamente en el desempeño profesional y empresarial y la mejora de indicadores clave de desempeño (KPIs).

Logrando mayor compromiso de las personas para asegurar la implantación y la consecución de objetivos, sin la dependencia del coach.

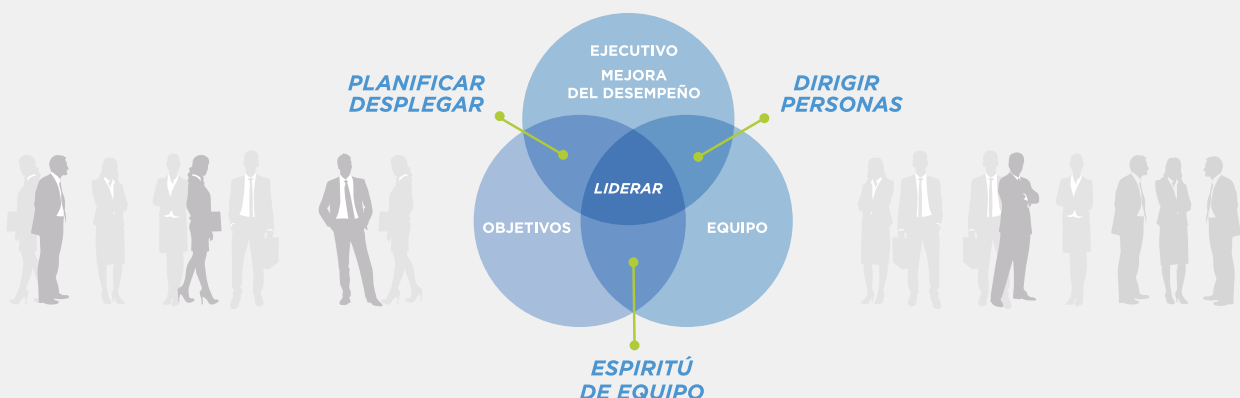
Se realizan sesiones semanales, individuales y/o en grupo, presenciales y con seguimiento telemático o telefónico. Se asigna un coach particular y se cuenta con el respaldo y apoyo de toda la organización de Impulso.

Las intervenciones se desarrollan en base a un clima de absoluta confianza y confidencialidad.

Cualquiera de los servicios se pueden impartir en distintos idiomas: inglés, alemán, catalán,...

## Orientado a ...

- Directivos y equipos de medianas y grandes empresas de cualquier área, sector y actividad.
- Directivos en situación de cambio, promoción, relocalización, etc.
- Equipos homogéneos de un mismo departamento.
- Equipos heterogéneos de distintos departamentos y funciones dentro de la empresa.
- Equipos directivos, comités de dirección, etc.
- Procesos de reorganización, carrera profesional, retención y selección de talento.
- Objetivos de mejora de productividad, liderazgo, clima laboral, comunicación, resolución de conflictos, compromiso,...



## Quiénes somos

**Impulso** es la primera empresa de coaching de negocios en España especializada en la formación y apoyo a dueños, directivos y equipos de pequeñas, medianas y grandes empresas.

**Impulso** integra coaches experimentados, con amplia experiencia empresarial en puestos de responsabilidad, dirección y gestión, especialistas en diversas disciplinas y sectores, con formación académica relacionada con el mundo de la empresa, certificados y en continua actualización de conocimientos.

Las actuaciones de **Impulso** se rigen por la exigencia de cuatro valores inexcusables:

- **Compromiso con los resultados del cliente**
- **Vocación de ayuda**
- **Innovación**
- **Confidencialidad**

## Por qué coaching

Los errores en la comunicación, la falta de motivación o el mantenimiento de hábitos y costumbres obsoletas son algunas de las causas de que el rendimiento del equipo mantenga niveles muy bajos y derive a comportamientos y actitudes pasivas.

El coaching mejora el rendimiento de equipos y personas, porque las acciones llevan a resultados y los resultados dependen del desempeño de las personas que constituyen la empresa.

El trabajo lo hace el propio cliente, nadie lo hace por él, el coach da seguimiento y asegura la implantación, para que todo siga funcionando igual sin depender del coach. La consolidación de la implantación es uno de los principales logros del coaching, no se trata de hacer un gran trabajo y aplicarlo sólo durante un tiempo o nunca.

El cliente aprende a encontrar sus propias soluciones, no las impuestas por un experto ajeno a la empresa. El que mejor conoce la empresa, el sector, el mercado y el negocio es el propio cliente.

---

## Por qué nos eligen los clientes

Trabajamos sobre escenarios reales no ideales o teóricos.

Conseguimos que las cosas se hagan y los planes se lleven a cabo.

Somos profesionales de empresa, nos enfocamos en asuntos de empresa, sin olvidar que detrás de esos asuntos hay personas con las que el coaching es muy eficaz.

Respaldo de un equipo multidisciplinar (MBAs, especialistas en marketing, ingenieros, financieros, sociólogos,...).

Programas personalizados a medida de las necesidades del cliente.

Nuestra red de oficinas permite realizar el mismo trabajo, con la misma calidad y de forma simultánea en cualquier punto del territorio nacional.

Nuestra especialidad en coaching empresarial nos permite trabajar unidades de negocio como empresas independientes, muy útil para franquicias, delegaciones, etc.

Alto grado de satisfacción de nuestros clientes, rendimiento del servicio prestado y retorno de la inversión realizada.

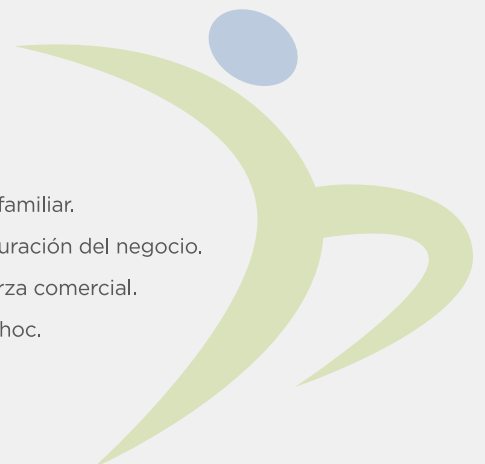
Precios muy competitivos con respecto a las empresas de consultoría.

---

## Lo más demandado

Las intervenciones más habituales dan solución a procesos de:

- Productividad comercial e incremento de ventas.
- Adaptación al cambio.
- Liderazgo y gestión de equipos y personas.
- Herramientas de adaptación al puesto.
- Pensamiento estratégico.
- Control del negocio.
- Definición de metas y objetivos.
- Gestión del tiempo y productividad.
- Desarrollo del talento.
- Alineación de objetivos.
- Sucesión en la empresa familiar.
- Reorientación y reestructuración del negocio.
- Entrenamiento de la fuerza comercial.
- Formación exclusiva ad-hoc.
- ...



“ La mayoría de la gente dedica más tiempo y energía hablando de los problemas que afrontándolos ”  
*Henry Ford*

FORMACIÓN TRADICIONAL	CONSULTORÍA	IMPULSO
El profesor explica.	Dice lo que hay que hacer.	<b>Pregunta y provoca la reflexión.</b>
Sobre modelo teórico y genérico.	En base a su propio análisis.	<b>Sobre sus propias circunstancias.</b>
Aporta conocimientos.	Provee soluciones y herramientas.	<b>Mejora comprensión y habilidades.</b>
Se guarda para aplicar en futuro.	Lo implanta el consultor.	<b>Seguimiento en la implantación.</b>
Esfuerzo para memorizar.	Esfuerzo para aplicar.	<b>Experiencia, vivencia y diversión.</b>
Importa el temario.	Importan los procesos.	<b>Importa la persona o el equipo.</b>
El resultado es fundamental (qué).	El proceso es fundamental (cómo).	<b>El razonamiento es fundamental</b> (por qué, para qué).
Enseña, muestra.	Corrige.	<b>Estimula el compromiso.</b>
Facilita documentación.	Facilita un procedimiento.	<b>Obtiene un trabajo terminado.</b>
Se mantiene a distancia.	Desaparece cuando termina el trabajo.	<b>Es cercano, busca conectar.</b>
Incrementa el CV del alumno.	Conoce nuevos métodos.	<b>Motiva para seguir aprendiendo.</b>
Enseña a hacer el trabajo.	Hace el trabajo.	<b>El trabajo lo hace el cliente.</b>

**Desarrollo directivo y de equipos**

Coaching ejecutivo  
 Equipos de alto rendimiento  
 Desarrollo del talento

**Desarrollo de negocio**

Coaching empresarial individual  
 Coaching empresarial grupal  
 Sucesión empresa familiar

**Productividad comercial**

Consultoría comercial  
 Entrenamiento comercial transformacional

**Formación**

Planificación  
 Gestión  
 Marketing y ventas  
 Sistemas y procedimientos  
 Gestión de personas y equipos



Impulso Coaching de Negocios es miembro de:

